

La reestructuración productiva industrial en México

Sergio Ordóñez

*Centro Regional de Investigación Multidisciplinaria/
Universidad Nacional Autónoma de México*

Introducción

En este trabajo se estudian las características generales de la reestructuración productiva que ha tenido lugar en la industria manufacturera en México durante las décadas de los ochentas y de los noventa. Para ello se retoma el concepto de base socio-técnica de la industria: la reestructuración productiva se concibe, entonces, como el cambio cualitativo de la misma, esto es, como un cambio tecnológico, de la organización del trabajo, de las relaciones laborales y del perfil de la fuerza de trabajo¹. Este cambio a nivel microeconómico tiene su expresión macro directa en el cambio en el proceso de industrialización, esto es, en el tránsito de una industria que se forma a partir de la substitución de importaciones y se organiza sobre una base nacional, a otra que se forma a partir del fraccionamiento y la deslocalización de los procesos productivos, a lo cual corresponde la tendencia a la desintegración espacial y jurídica de la producción y la generalización de relaciones de subcontratación entre empresas, efectuándose la organización de la nueva industria sobre una base internacional (Ordóñez, 1994).

En los países industrializados este cambio tiene su origen, a partir de los años setentas, en el agotamiento técnico y social de la antigua base socio-técnica: el fordismo. En México y en otros países de América Latina sucede un fenómeno similar, aun cuando en ellos sólo se desarrollaron aspectos parciales del fordismo.

Para abordar la problemática de la reestructuración productiva industrial en México se estudian, primero, las diversas vías de reestructuración emprendidas por los países y la polémica teórica que tal fenómeno ha suscitado, con el fin de ubicar el proceso en México dentro de ese contexto. Posteriormente se estudia

¹El concepto se retoma de los trabajos de De la Garza, 1993 y 1997.

el caso de México, relacionando los cambios en las bases socio-técnicas con los orígenes industriales de la nueva industria por fraccionamiento y deslocalización de los procesos productivos.

El contexto internacional: tres vías identificables de reestructuración productiva y la polémica teórica

La literatura distingue tres vías de reestructuración productiva industrial seguidas por los países industrializados, en tanto que salidas a la crisis del fordismo: la "automatización" (Humphrey) o "kalmariana" (Leborgne y Lipietz, 1988 y 1990), la "ohnista" (Coriat, 1991) o "toyotista" (Nomura, 1993), y la "neotaylorista" (Leborgne y Lipietz, 1990) o "fordista-flexible" (Ordóñez, 1994).

En la vía de la "automatización", seguida por países como Alemania y Suecia, se pone el acento en la automatización de la maquinaria y el equipo, y en la supresión de tareas rutinarias y repetitivas, las cuales son ejecutadas por robots. Las tareas no calificadas se eliminan, lo que implica la tendencia a la desaparición de la fuerza de trabajo no calificada. Los operarios, entonces, reagregan tareas tales como el diagnóstico, la reparación y el mantenimiento de la maquinaria y el equipo, y deben de tener la capacidad de enfrentar eventualidades. Se produce, en consecuencia, una polarización de las calificaciones en favor de una recalificación de la fuerza de trabajo (Kern y Shumann, 1987). Además, los operarios adquieren un mayor control sobre su trabajo, siendo sometidos a un menor control directo, se involucran colectivamente en la producción y cuentan con un contrato de trabajo rígido (Leborgne y Lipietz, 1988). Subyace, entonces, una cultura del trabajo como actividad orientada a un fin.

De este modo, se verifica una ruptura entre productividad e intensidad del trabajo, de tal manera que la primera queda determinada, esencialmente, por el funcionamiento del equipo. Complementariamente se aplica la economía de variedad de productos. Es una estrategia que da prioridad a los requerimientos de ingeniería (Jurgens, 1993) y cuyo ideal sería la fábrica sin operarios (Humphrey, 1993).

Por lo que respecta a la relación entre empresas, el principio del saber hacer común entre las empresas y su operarios se extiende a la relación entre la firma principal y sus subcontratistas. Además, el proceso productivo se concibe como un proceso de aprendizaje continuo, extendiéndose el mismo principio a la red de subcontratistas.

En cambio, la vía "toyotista", seguida por Japón, pone el acento en la organización de la producción y en la flexibilidad productiva obtenida a partir de la primera. La reorganización de la producción consiste, más que en un cambio de las operaciones, en una nueva división de las mismas, lo que implica una reagregación de tareas y la polivalencia (o multitareas). No existe polarización de calificaciones entre una fuerza de trabajo altamente calificada y otra descalificada, puesto que la capacitación no se limita a un grupo restringido de operarios calificados -como en la vía precedente-, sino que se extiende a un grupo vasto de operarios, siendo menos intensiva que en la "automatización" (Humphrey, 1993).

La flexibilidad del proceso productivo está más ligada a la capacidad del operario, o del grupo de operarios, que al funcionamiento del equipo, puesto que se le da prioridad a la adaptación empírica (sobre la marcha) del proceso productivo a los requerimientos, en modo tal que los operarios están mayormente involucrados en las mejoras que en la vía precedente. El involucramiento productivo es colectivo, se obtiene de manera consensual o coercitiva, y los contratos de trabajo son rígidos en las grandes empresas y flexibles en las medianas y pequeñas empresas. Además, los técnicos y supervisores tienen una mayor intervención en la producción que en la vía precedente.

En esta estrategia productividad e intensidad se encuentran ligadas, se aplican economías de variedad de productos, y su ideal sería una fuerza de trabajo activa e involucrada, la mejora continua y la flexibilidad (Humphrey, 1993). Por ello la cultura del trabajo como actividad orientada a una finalidad cobra suma importancia.

Por lo que respecta a la relación entre empresas, se combina el principio del saber hacer común y el del sistema de aprendizaje, entre la firma principal y sus subcontratistas, con relaciones de subcontratación que carecen de saber hacer común.

Finalmente, la vía "fordista-flexible", seguida por países como Estados Unidos e Inglaterra, no rompe con los principios fordistas de separación entre concepción y ejecución del trabajo, ni con la producción de grandes series de productos (Sabel, 1989). Más que reagregar tareas, los operarios adquieren una polivalencia cuyo componente principal es el uso flexible de la fuerza de trabajo. El control directo sobre los operarios tiende a acrecentarse y su involucramiento productivo tiene lugar individualmente o en grupos restringidos, bajo contratos de trabajo flexibles que implican una precarización del empleo, del salario y de la protección

social del trabajo. Subyace, en consecuencia, una cultura instrumental del trabajo.

Además, la producción de grandes series de productos se compensa mediante la reducción de la duración de su ciclo (Jones, 1989). Asimismo, la división entre concepción y ejecución del trabajo se prolonga a la relación entre empresas, en modo tal que el saber hacer común de la firma principal con sus subcontratistas es mínimo o inexistente.

Frente a estas vías de reestructuración productiva de los países industrializados se han definido tres corrientes de interpretación: la especialización flexible, la neoshumpeteriana y el regulacionismo.

La especialización flexible recupera elementos parciales de las vías de la "automatización" y de la "toyotista" y los proyecta en una nueva utopía industrial, que implicaría que los países industrializados han encontrado "one best way" de salida de la crisis del fordismo (Piore y Sabel, 1984; Sabel, 1989 y Piore, 1983).

Para estos autores la crisis del fordismo se origina de su incapacidad para responder a los cambios constantes de la demanda; la introducción del equipo microelectrónico traería consigo la flexibilización del proceso productivo, lo que hace necesario el involucramiento de los operarios, su recalificación, formas consensuales de mando y la producción de pequeñas series cambiantes de productos, lo cual sería compatible con relaciones laborales flexibles.

Este nuevo "modelo" productivo abriría nuevas posibilidades de competencia a las pequeñas y medianas empresas, frente a las grandes, a partir de su especialización flexible, ya que la nueva tecnología y las economías de variedad de productos las pondrían en mejores condiciones de responder a las condiciones cambiantes de la demanda en relación con las grandes empresas. La ejemplificación del éxito de este "modelo" serían los distritos industriales en regiones de Italia, de los países escandinavos, Alemania, Francia o Estados Unidos².

La corriente neoshumpeteriana generaliza la experiencia de la "automatización" al plantear que la crisis del fordismo se origina en la crisis del paradigma tecnológico que le correspondió, de lo cual se desprende la necesidad de su reemplazo por un nuevo paradigma que sería el de la automatización

²Esta utopía industrial se contraponería a la deslocalización de segmentos productivos en países en desarrollo, con bajos salarios y niveles de organización sindical, por parte de las grandes empresas. Una corriente cercana a la especialización flexible es la de la "japoneización universal", que plantea, asimismo, que "one best way" de salida a la crisis del fordismo habría sido encontrado y este consistiría en la difusión en occidente de los principios organizacionales del toyotismo (Womack, Jones y Roos, 1990).

microelectrónica. La difusión de este paradigma hace necesaria la desaparición del antiguo marco institucional, conformado de acuerdo al paradigma tecnológico precedente, y su reemplazo por uno nuevo, para lo cual se requiere de la intervención del Estado (Dosi, *et. al.*, 1988; y Pérez, 1986).

Por su parte, el regulacionismo, a diferencia de las corrientes precedentes, reconoce la existencia de vías diversas de reestructuración productiva a las cuales haría aun falta un modo de regulación socio-institucional *ad hoc* para consolidarse socialmente. Algunos autores pertenecientes a esta corriente se inclinan por la vía de la "automatización", ya que ésta ofrecería potencialidades de una regulación más estable de la relación capital-trabajo, aun cuando estudios más recientes reconocen que la vía "toyotista" encerraría mayores posibilidades de éxito debido al desenvolvimiento de las empresas japonesas³ (Leborgne y Lipietz, 1990 y Lipietz, 1993).

La reestructuración productiva en México

La llamada crisis de la deuda de 1982 es consecuencia de la crisis de la antigua fase de desarrollo, cuyas características principales fueron: la industrialización por substitución de importaciones, el crecimiento económico basado en la demanda interna y, portanto, la producción industrial dirigida al mercado interno, y el intervencionismo estatal orientado a la creación de demanda agregada, siendo la inversión productiva un componente importante de la misma, y a contrarrestar el ciclo económico.

Esta crisis origina una ruptura de los antiguos compromisos -implícitos y explícitos- entre los grupos económicos fundamentales y un reacomodo de fuerzas que se prolonga hasta la actualidad.

Los principales cambios observables en la década de los ochentas, en este sentido, son la derrota de la clase obrera y de su interlocutor ante el Estado, la burocracia corporativa, después de la oleada de huelgas de 1983, que fracasó en su intento de revertir la política económica. Por otro lado, las reformas al artículo 27 de la Constitución (que reconocen al "sector privado" como agente económico en igualdad jurídica que el Estado)⁴ y la política de privatizaciones traen consigo

³Esta tesis es cuestionable debido a la reciente crisis de la economía japonesa que ha llevado a las grandes empresas a intentar modificar elementos claves de las relaciones laborales en Japón, como lo es el empleo a vida.

⁴La reforma implica el reconocimiento de tres formas equiparables de propiedad: estatal, privada y

el fortalecimiento jurídico y económico del empresariado y, en cambio, el debilitamiento y la pérdida de autonomía relativa por parte del Estado.

Es bajo esta correlación de fuerzas que se pone en práctica el nuevo proyecto económico cuyas características principales son: la industrialización por fraccionamiento y deslocalización de los procesos productivos -en la cual el capital extranjero tiene un papel protagónico-, el crecimiento económico basado en las exportaciones y un intervencionismo estatal orientado al procuramiento infraestructural.

La puesta en práctica del proyecto implica una reestructuración productiva, que será lo que se analizará a continuación.

La reestructuración productiva: fases destructiva y constructiva

Considerada en el tiempo la reestructuración productiva ha observado dos momentos o fases. En la primera las fuerzas que comandan el proceso, el empresariado y el Estado, intentan, esencialmente, romper con los fundamentos del antiguo modo de industrialización por substitución de importaciones y del "modelo" contractual que le correspondió. En esta fase se ubica la instalación, a inicios de los años ochentas, de las plantas automotrices del norte cuyos contratos colectivos nacen flexibles, emplean a una nueva fuerza de trabajo, joven, calificada, pero sin experiencia sindical ni contractual (De la Garza, 1990).

A esto siguen los embates en contra de los contratos colectivos que se constituyeron en los "modelos" más acabados del patrón de Contratación de la Revolución Mexicana y en la referencia para el resto de las negociaciones laborales, como lo fueron los contratos de la Compañía de Luz y Fuerza del Centro, Aeroméxico, Mexicana, las Siderurgias, Automotrices, Pemex y Telmex, entre otros (De la Garza, 1997).

A esta fase la consideramos destructiva puesto que, más que de construir una nueva relación laboral e industrial, se trata de destruir la relación existente, si bien en el sentido de la nueva.

La fase constructiva tiene un inicio tímido en la liberalización comercial a mediados de 1985 y se consolida con la concreción del compromiso entre los

social, lo cual modifica la concepción del Estado como propietario originario de los "bienes de la nación" (y, por consiguiente, la propiedad estatal como forma de propiedad que prevalece sobre las otras formas). En el fondo esta reforma busca dar garantías al "sector privado" de que una ruptura con el Estado como la de la nacionalización de la banca no volvería a repetirse.

grupos económicos fundamentales a finales de 1987, comúnmente conocido como el "pacto", que persigue un acuerdo entre dichos grupos capaz de proporcionar estabilidad (sobre todo de precios) y crecimiento económico⁵.

El compromiso económico supone emprender acciones más claras en el sentido de la reconversión de la industria substitutiva de importaciones en industria por fraccionamiento y deslocalización de los procesos productivos⁶, lo cual se complementa con la firma del TLC (1994), ya que en éste se definen la necesidad y los tiempos de la integración de la industria maquiladora a la industria local⁷.

Paralelamente, a partir de 1991 el Estado promueve el Acuerdo para la Elevación de la Productividad y la Calidad y los convenios de productividad⁸, mediante los cuales se pretende impulsar, en el conjunto de la industria, la corresponsabilidad del sindicato en el mejoramiento de la productividad de las empresas, a cambio de una nueva forma de integración del salario que incluye el pago de una parte proporcional a la productividad del trabajador (bono de productividad).

La fase constructiva de la reestructuración productiva entra en crisis con la devaluación del peso en diciembre de 1994, ya que ésta muestra los límites que para el crecimiento significa una industria deficitaria, en la cual se contraponen competitividad y crecimiento del mercado interno, y que se encuentra escindida en dos segmentos: las grandes empresas exportadoras y dinámicas, y las medianas y pequeñas empresas que dirigen su producción al mercado interno, en situación de estancamiento y en peligro de desaparición del mercado (Ordóñez, 1994).

⁵Se trata de un compromiso entre empresarios, obreros y campesinos, convocado por el gobierno. Este último se compromete a disminuir progresivamente la subvaluación del peso y a profundizar la apertura comercial (disminución de los permisos de importación y de las tarifas), lo que provocaría un aumento de las importaciones, principalmente de bienes de capital, la cual, a su vez, traería consigo la profundización de la reestructuración productiva y el incremento de la productividad del trabajo.

⁶El PITEX y el ALTEX promueven esta reconversión mediante las siguientes medidas: 1) reorientación de la industria a la exportación en modo tal que sea autónoma en divisas, 2) libre importación de partes, componentes y bienes de capital a las empresas altamente exportadoras (PITEX) o autorización de 100 por ciento de capital extranjero a cambio de un alto coeficiente de exportación/importación (ALTEX), 3) eliminación de los subsidios, 4) acceso a niveles de precios y calidad internacionales, 5) un contenido local de la producción, lo que significa la formación de una red de proveedores que pueden ser o no maquiladoras, y 6) transferencia de tecnología a la red de proveedores (ALTEX).

⁷La legislación del TLC establece que en el año 2000 se suprimirán las fracciones 806,30 y 807,00 de la legislación comercial de Estados Unidos, lo que implicará que el pago de impuestos sólo por el valor agregado del otro lado de la frontera ya no constituirá una "ventaja comparativa" de las maquiladoras. Frente a esta situación la alternativa de las maquiladoras será su integración a la industrial local.

⁸Su versión precedente es el Acuerdo Concertado. Estas medidas coinciden con el discurso estatal del nuevo sindicalismo y el reconocimiento como interlocutor del neocorporativismo encabezado por la FESEBES, hasta 1993.

Principales características

De lo desarrollado en el apartado anterior se sigue que existen dos vías de formación de la industria por fraccionamiento y deslocalización de los procesos productivos a las cuales corresponden dos tipos de contratación colectiva: la antigua industria substitutiva de importaciones y la industria maquiladora. Por ello la exposición de las características de la reestructuración productiva diferenciará entre estos orígenes industriales⁹.

a) Industria por fraccionamiento y deslocalización de los procesos productivos a partir de la industria maquiladora.

A partir de la década de los ochentas la industria maquiladora se desarrolla en profundidad, en modo tal que junto a las empresas tradicionales, ensambladoras e intensivas en mano de obra, se desarrollan nuevas empresas de capital extranjero que integran y llevan a cabo procesos manufactureros, son intensivas en capital y dirigen la mayor parte de su producción a la exportación¹⁰.

Es probable que en esta industria existan dos tipos de unidades socio-técnicas, correspondientes a los dos tipos de empresas descritas, que comparten, sin embargo, la misma forma de contratación colectiva y un perfil similar de la fuerza de trabajo.

Las empresas intensivas en capital utilizan tecnología de punta y combinan una organización taylorista-fordista con aspectos parciales de la mejora continua, el justo a tiempo y el control estadístico del proceso.

En cambio, las empresas intensivas en mano de obra utilizan tecnología simple (bajo nivel de automatización) y combinan, como en el caso anterior, una organización tayloristas-fordistas con aspectos parciales de la mejora continua, el justo a tiempo y el control estadístico del proceso.

En ambos tipos de empresas prevalecen la unilateralidad empresarial, los contratos colectivos flexibles y con pocas categorías laborales, se emplea una fuerza trabajo joven pero sin experiencia laboral ni sindical, con fuerte participación femenina. En algunas empresas intensivas en capital se trata de fuerza de trabajo con alto nivel educativo (secundaria o formación técnica).

En las zonas donde prevalecen este tipo de industria (zona norte, principalmente) el peso de los proveedores locales de las empresas es importante

⁹La caracterización de las bases socio-técnicas se llevará a cabo a partir de De la Graza 1996 y 1997.

¹⁰Son los casos de las empresas automotrices del norte y de empresas electrónicas como IBM, Hewlett Packard y NCR. El ALTEX es el régimen que gobierna la instalación de estas últimas.

aun cuando se verifican pocas relaciones de subcontratación¹¹ entre ellas, con la excepción, en algunos casos, de las grandes empresas¹².

b) Industria por fraccionamiento y deslocalización de los procesos productivos a partir de la industria substitutiva de importaciones

En esta industria la heterogeneidad de las bases socio-técnicas es mayor que en la anterior, aun cuando pueden distinguirse una diferencia marcada entre algunas medianas y las grandes empresas, en relación con las pequeñas y micro, estas últimas marginadas de la reestructuración productiva.

Las grandes empresas y algunas medianas (probablemente las de capital extranjero) pueden utilizar tecnología de punta o no, lo que es claro es que el aspecto principal de la reestructuración productiva no se centra en un cambio tecnológico. Combinan una organización taylorista-fordista con aspectos parciales de la mejora continua, el justo a tiempo y el control estadístico del proceso. En el caso de las grandes empresas existe una cierta bilateralidad (por ejemplo, respecto a la determinación de la intensidad del trabajo), los contratos colectivos son menos flexibles que en el caso anterior, con un mayor número de categorías laborales y emplean trabajadores predominantemente hombres, de edad madura y con antigüedad, semicalificados o especializados en la operación de una máquina y bajo nivel educativo (en general, primaria a lo sumo).

La otra base socio-técnica es la de las medianas, pequeñas y micro empresas, marginadas de la reestructuración productiva. Estas empresas usan tecnología atrasada y combinan aspectos organizativos tradicionales pre-tayloristas con elementos parciales del taylorismo. No existe contratación colectiva y emplean fuerza de trabajo predominantemente masculina, con antigüedad, capacitada en el lugar de trabajo, especializada en la operación de una máquina y con baja escolaridad.

En general, la aplicación de aspectos parciales de la mejora continua, el justo a tiempo y el control estadístico del proceso se caracterizan por la movilidad horizontal de los operarios que implica el uso flexible de la fuerza de trabajo y, eventualmente, la polivalencia (o multifuncionalidades), pero que excluye la agregación de tareas; por lo cual las labores de producción aun se hallan separadas de las de mantenimiento y de control de calidad¹³.

¹¹Entendidas como la realización de partes del proceso productivo de la empresa que son llevados a cabo en sus instalaciones por una segunda empresa.

¹²Por ejemplo en Tijuana, De la Graza, 1996.

¹³Aun cuando existe la tendencia a delegar parte del control de calidad y del mantenimiento en los operarios: el control de calidad en línea y el llamado mantenimiento preventivo.

Por otra parte, existe la tendencia a una mayor formalización del trabajo pero en un sentido taylor-fordista, es decir, de acrecentar el control directo de los supervisores sobre los operarios lo que excluye la delegación real de poder en los mismos y su involucramiento productivo: pareciera que el límite en la aplicación de las nuevas formas de organización del trabajo fuera la preservación, e incluso el perfeccionamiento, de los métodos de dirección y control del trabajo taylor-fordistas.

A ello corresponden contratos de trabajo con poca flexibilidad salarial (integración del salario que incluye una parte proporcional a la productividad del operario) y numérica (facilidad para el despido y la contratación), salvo, en este último caso, en la industria por fraccionamiento y deslocalización de los procesos productivos que tiene su origen en la industria maquiladora.

Conclusión

La vía de reestructuración productiva emprendida por México corresponde a la vía fordista-flexible seguida por otros países, ya que se trata de las bases organizacionales y de dirección del trabajo del taylor-fordismo -algunas de las cuales, incluso, se desarrollan más plenamente, dado su escaso desarrollo en el período precedente- combinados con aspectos parciales de la mejora continua, el justo a tiempo y el control estadístico del proceso. Estos aspectos parciales incluyen la movilidad horizontal de los operarios que implica el uso flexible de la fuerza de trabajo y, eventualmente, la polivalencia (o multifuncionalidades), pero que excluye la agregación de tareas; por lo cual las labores de producción aun se hallan separadas de las de mantenimiento y de las de control de calidad. Aparentemente, el límite para la puesta en práctica de las nuevas formas de organización del trabajo es la preservación, e incluso el perfeccionamiento, de los métodos de dirección y control del trabajo taylor-fordistas, lo que excluye la delegación real de poder en los operarios y su involucramiento productivo.

A ello corresponden contratos de trabajo con poca flexibilidad salarial y numérica, salvo, en este último caso, en la industria por fraccionamiento y deslocalización de los procesos productivos que tiene su origen en la industria maquiladora.

Considerada la industria en su conjunto, la reestructuración productiva se ha concentrado en las grandes y medianas empresas exportadoras, quedando al margen las medianas, pequeñas y micro empresas no exportadoras, con la consiguiente escisión de la industria.

Los relativamente bajos niveles de productividad obtenidos mediante esta vía de reestructuración se han compensado mediante las "ventajas comparativas" del país, tales como la posición geográfica (cercanía con Estados Unidos), los bajos salarios y el sindicalismo corporativo que acepta pasivamente la unilateralidad empresarial en las reestructuraciones productivas.

Sin embargo, esta vía de reestructuración productiva entra en crisis con la devaluación del peso en diciembre de 1994, ya que ésta muestra los límites que para el crecimiento significa una industria escindida en dos segmentos, deficitaria y en la cual se contraponen competitividad y crecimiento del mercado interno, siendo el correlato microeconómico la aplicación parcial de las nuevas formas de organización del trabajo dentro de los límites de las formas de dirección y control del trabajo del taylor-fordismo (control directo del trabajo por parte de los supervisores sin delegación de poder a los operarios).

Por consiguiente, la crisis plantea la necesidad de búsqueda de soluciones alternativas en el sentido de una ruptura con estos métodos de dirección y de control del trabajo, en favor de una delegación de poder a los operarios, su involucramiento productivo, la reagregación de tareas y la compensación salarial.

Pero una solución de este tipo implica un escenario todavía por construir, que requeriría de un nuevo sindicalismo corresponsable en la producción y una nueva cultura laboral participativa e incluyente, surgida desde los lugares mismos de trabajo.

Bibliografía

- CORIAT B., 1991, *Penser a l'envers*, Christian Bourgois, Paris.
- DE LA GARZA, E., 1997, *La formación socioeconómica neoliberal*, UAM-I, en prensa.
- DE LA GARZA, E., 1996, *Modelos de industrialización en México*, mimeo.
- DE LA GARZA, E., 1993, *Reestructuración productiva y respuesta sindical en México*, UNAM-UAM-I, México.
- DE LA GARZA E., 1990, "Reconversión industrial y cambio en las relaciones laborales en México", *La modernización de México*, UAM-X, México.
- DE LA GARZA, E. y Bouzas, A., 1997, *Flexibilidad del trabajo y contratación colectiva en México*, mimeo.
- DOSI, et. al., 1988, *Technical Change and Economic Theory*, London Printer.
- FAJNZYLBER F., 1983, *La Industrialización trunca de América Latina*, Ed. Nueva Imagen.

- HUMPHREY J., 1993, *New Issues in the Sociology of Work*, 1st Latioamerican Congress on the Sociology of Work, UNAM, Mexico, november 22-26.
- JURGENS U., 1993, *Internationalisation Strategies of Japanese and German Automobile Companies with Special Emphasis on Volkswagen*, New Impact of Industrial, Iudicium, Munich.
- KERN H. y Shumann, 1987, "Limits of the Division of Labor: New Production and Employment Concepts in West Germany Industry", *Economic and Industrial Democracy*, Vol. 8.
- LEBORGNE D. y Lipietz, A., 1988, "Deux strategies sociales dans la production de nouveaux espaces économiques", CEPREMAP, *Couverture orange*, no. 8911, Paris.
- LEBORGNE D. y Lipietz, A., 1990, "Fallacies and Open Issues about Post-Fordism", CEPREMAP, *Couverture orange*, no. 9009, Paris.
- LIPIETZ A., 1993, *Les nouvelles relations centre-périphérie: Les exemples contrastés Europe-Amérique*, CEPREMAP, version préliminaire, Paris.
- NOMURA M., 1993, *¿Farewell to toyotisme?*, Des réalités du Toyotisme, Actes du GERPISA, no. 6, Paris.
- ORDOÑEZ S., 1994, *La contrainte externe dans le Mexique contemporain. L'industrialisation et le bloc historique*, tesis doctoral, Paris VII-VIII, Paris.
- PEREZ C., 1986, "Structural Change and Assimilation of New Technologies in the Economic and Social System", *Design Innovation and Long Cycles in Economic Development*, London, Frances Printer.
- PIORE J., 1983, *Paro e Inflación*, Alianza Editorial, Madrid.
- PIORE J. y Sabel, CH, 1984, *The Second Industrial Divide. Possibilities of Prosperity*, Basic Books Inc. Publishers, New York.
- SABEL CH., 1989, *Flexible Specialisation and Re-emergence of Regional Economies*, Revising Industrial Decline? Industrial Structure and Policy in Britain and her Competitors, Berg, U.K..
- WOMACK J.P., Jones, D. y Roos, D., 1990, *The Machine that Changed the World*, Rawson Mac Millan.